Gat in de markt

Van tijdloze tassen tot kajuiten van bootjes

Altijd lekker weertje hier, maar hoe is het gesteld met het ondernemersklimaat op het eiland? Hebben ze de wind in de rug of waaien ze om? Amigoe vraagt het de ondernemers.

door onze verslaggever **Leanne van Spronsen**

Hij stond onlangs met zijn producten bij Korteweg en maakt veel mensen blij met zijn kleurige, stevige strandtassen. Bij Ashlin Ahlip zit het naaien van kleding en andere artikelen in de genen. De slogan van zijn bedrijfje zegt veel over hem: 'We the beach people'.



Met een vriend aan het werk in de studio

Wat is Tangerine?
"Verschillende dingen die te maken hebben met naaien. Het bedrijfje is nu vooral bekend door de tassen, want ik verkoop handgemaakte tassen. Ik maak een beperkt aantal tassen, die genummerd zijn en ook elk seizoen een nieuwe collectie, zoals een groot bedrijf dat ook heeft. Vorig jaar besloot ik dit fulltime te gaan doen, hoewel ik er al zo'n vier jaar mee bezig ben, maar het niet echt serieus nam. Nu ik het fulltime doe, heb ik een complete collectie uitgebracht. Maar ik maak ook hoezen voor bijvoorbeeld laptops, *dopp kits* (reis-/toilettasjes), portemonnees. Ook ben ik pas begonnen met een workshop, waarin mensen schaduwzeilen voor in de tuin kunnen maken of leren hoe zij de zachte top van een boot kunnen repareren. Je kunt wel de hele tijd dezelfde producten maken, maar het is leuk om eens iets anders te doen."

Hoe is het idee voor Tangerine ontstaan?
"Voor ik met dit bedrijf begon, had ik een kleine kledinglijn op Aruba. Ik vond dat mensen veel te makkelijk konden namaken wat ik deed. Dus toen ik iets anders begon, wilde ik dat dat traditioneler zou zijn. Mijn familie aan de kant van zowel mijn vader als moeder zijn helemaal toegewijd aan naaien. Mijn grootvader was stoffeerder, dus hij maakte en repareerde stoelen bijvoorbeeld. Mijn grootmoeder was naaister, dus zij maakte kleding voor heel veel mensen. Het was voor mij dus makkelijk om ook de stap naar naaien te zetten. De proporties van mijn lichaam zijn net iets afwijkend, dus mijn oma leerde mij als eerste om mijn eigen broeken te maken. Dat deed ik dus een tijdje, maar om dat in productie te nemen, kostte heel veel tijd. Een vriend opende een winkel en ik begon tassen te maken voor zijn winkel. Dus zo is het eigenlijk begonnen."

Naam bedrijf:	**Tangerine**
Opgericht in:	**2011**
Naam eigenaar:	**Ashlin Ahlip**
Personeel:	**Eenmanszaak**
Locatie:	**Bula surfshop (Royal Plaza Mall) en via Facebook en Instagram**

Wat maakt jouw bedrijf uniek?
"Negen jaar lang werkte ik in de retail en ik heb dus een heel sterk idee van wat ik wil dat mijn merk representeert. Wat mijn merk uniek maakt, is dat alle ontwerpen die ik maak, gebaseerd zijn op iets traditioneels. Ik doe niets trend-georiënteerd. Als je over vier tot vijf jaar je kast opentrekt, dat je nog steeds blij bent met die tas, omdat die niet afhankelijk is van een bepaalde tijd. Het is traditioneel en *classy*."

Wat vind je van het ondernemersklimaat op Aruba?
"Dat hangt er vanaf. Ik heb geluk gehad, omdat ik op Aruba een vrij uitgebreid netwerk heb. Daardoor wist al ik wat ik moest doen en hoe, wat het voor mij makkelijker maakte. Er is nog steeds ruimte voor nieuwe ondernemingen, maar je moet wel uniek zijn. Als het gerelateerd is aan iets anders, gaat het niet werken. Als je iets heel specifieks wilt doen en daar een gat in de markt voor is, dan kan dat zeker werken."

Waar zou je over een jaar willen staan?
"Geen idee. Ik heb negen jaar heel hard fulltime gewerkt. Toen ik er voor koos om voor mezelf te gaan werken, wilde ik dingen creëren die me plezier geven en waarbij ik me geen zorgen maak over geld. Voor mij betekende dat: minder werken en dus ook minder hebben, maar wel meer van het leven genieten. Dat doe ik nu al een tijdje en ik heb het geluk dat ik die mogelijkheid heb, dat heeft niet iedereen."



Ashlin op Korteweg

Heb je een eigen werkruimte?
"Ik woon in een heel kleine, ouderwetse Arubaanse *shack*. Het is deels mijn huis en deels mijn studio. Nu het bedrijf groeit, wordt het een beetje moeilijk om daar te blijven, daarom heb ik een andere werkruimte gemaakt. Ik heb geen eigen winkel, maar verkoop mijn collectie bij Bula surfshop en dat is voor nu genoeg. Binnen ongeveer een halfjaar wil ik mijn spullen wel in verschillende hotels verkopen. Maar ik ben heel kieskeurig waar ik mijn producten presenteer, omdat ik veel ervaring heb in de retail weet ik wat wel en niet werkt."



Wat betekent Korteweg voor jou?
"Samen met een vriend heb ik dat opgezet, dus het is deels mijn creatie. Het idee is om een netwerk voor mensen te creëren, vooral voor mensen die producten met de hand maken en kunstenaars. Veel mensen denken dat wanneer je uitgenodigd wordt om op Korteweg te staan, wij dan de marketing doen en zij vooral veel verkopen. Dat is niet hoe het werkt. Het is een platform dat een netwerk creëert voor hen. Zo zijn er nu grotere bedrijven die contact met ons opnemen en wij linken hen dan met een artiest, zodat ze samen kunnen werken. Dat bestond niet vóór Korteweg. Het mooie is dat het kansen biedt voor iedereen, niet alleen voor mij."